

Marketing Strategies at Eduhouse Thrift Shop



By

Novenda Lorelie Soewito

20J20012

ENGLISH STUDY PROGRAM

FACULTY OF LANGUAGE AND ARTS

SOEGIJAPRANATA CATHOLIC UNIVERSITY

SEMARANG

2023

Marketing Strategies at Eduhouse Thrift Shop

**A Final Report Presented as a Partial Fulfillment for the Requirements
for the Degree of *Sarjana Sastra* in the English Study Program**



By

Novenda Lorelie Soewito

20J20012

ENGLISH STUDY PROGRAM

FACULTY OF LANGUAGE AND ARTS

SOEGIJAPRANATA CATHOLIC UNIVERSITY

SEMARANG

2023

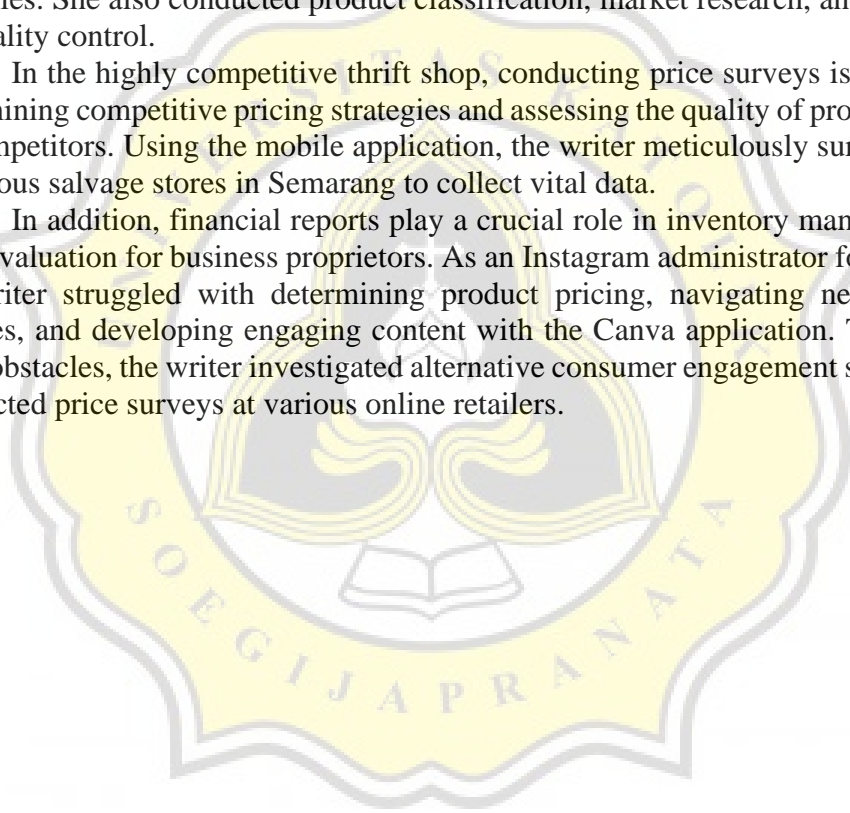
ABSTRACT

Internship at Eduhouse provides exceptional opportunities for the writer to acquire the knowledge and skills required for future entrepreneurship. It gives her the tools to surmount the obstacles she may encounter in her future business plans. Under the Eduhouse Foundation's management structure, an intern is responsible for various responsibilities throughout this occasion.

The writer completed a six-month internship at Eduhouse, concentrating on the start-up B&B Thrift Shop. Her primary responsibilities included market analysis, competitor pricing surveys, product classification, and social media marketing strategies. She also conducted product classification, market research, and inspections for quality control.

In the highly competitive thrift shop, conducting price surveys is essential for determining competitive pricing strategies and assessing the quality of products offered by competitors. Using the mobile application, the writer meticulously surveyed prices at various salvage stores in Semarang to collect vital data.

In addition, financial reports play a crucial role in inventory management and asset evaluation for business proprietors. As an Instagram administrator for a business, the writer struggled with determining product pricing, navigating new Instagram features, and developing engaging content with the Canva application. To overcome these obstacles, the writer investigated alternative consumer engagement strategies and conducted price surveys at various online retailers.



ABSTRAK

Magang di Eduhouse memberikan kesempatan luar biasa bagi siswa untuk memperoleh pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan untuk kewirausahaan masa depan. Hal ini memberi mereka alat untuk mengatasi hambatan yang akan mereka hadapi dalam rencana bisnis masa depan mereka. Di bawah struktur manajemen Eduhouse Foundation, melalui kesempatan ini, seorang magang bertanggung jawab atas berbagai tanggung jawab.

Penulis menyelesaikan magang enam bulan di Eduhouse, berkonsentrasi pada start-up B&B Thrift Shop. Tanggung jawab utama mencakup analisis pasar, survei harga pesaing, klasifikasi produk, dan pengembangan strategi pemasaran media sosial. Fungsi ini mencakup klasifikasi produk, riset pasar, dan inspeksi untuk pengendalian kualitas.

Di toko barang bekas yang sangat kompetitif, melakukan survei harga sangat penting untuk menentukan strategi penetapan harga yang kompetitif dan menilai kualitas produk yang ditawarkan oleh pesaing. Dengan menggunakan situs web dan aplikasi, penulis dengan cermat melakukan survei harga di berbagai toko barang bekas di Semarang untuk mengumpulkan data penting. Selain itu, laporan keuangan memainkan peran penting dalam manajemen inventaris dan evaluasi aset bagi pemilik bisnis. Sebagai administrator Instagram untuk sebuah bisnis, penulis berjuang dalam menentukan harga produk, menavigasi fitur Instagram baru, dan mengembangkan konten menarik dengan aplikasi Canva. Penulis menyelidiki alternatif strategi keterlibatan konsumen dan melakukan survei harga di berbagai pengecer online untuk mengatasi hambatan tersebut.